

## # Mettre en pratique

Prix de cession – contrôle de gestion – process – organisation – création de valeur – gestion – suivi des coûts – centre de profits -benchmark

### Exercice : Conflit à propos d'un prix de cession interne

La société Paul Huchson fabrique des tracteurs et engins agricoles. Elle est organisée en lignes de produits décentralisées définies comme des centres de profits. Il a été attribué au directeur de chaque ligne une pleine autorité pour toutes les décisions concernant la vente de ses produits, tant à l'extérieur qu'aux autres divisions du groupe Huchson. La division Colmar avait toujours acheté un composant particulier d'un moteur de tracteur à la division d'Amiens. Quand il a appris que cette dernière augmentait son prix de 150 €, le directeur de la division Colmar a décidé de se fournir à l'extérieur.

#### Un contexte :

La division Colmar peut acheter ce composant **135 €** sur le marché.

La division Amiens explique qu'en raison de la mise en service de nouvelles machines-outils et les amortissements qui en résultent, elle ne peut rentabiliser cet investissement sans augmenter son prix

Le directeur de la division Amiens se tourne vers la direction générale pour qu'elle l'appui dans son conflit avec la division Colmar. Il fournit les renseignements suivants :

- ✓ Achats de composants de tracteurs par la division Colmar **1000 unités /an.**
- ✓ Coût variable unitaire d'un composant pour la division Amiens : **120€.**
- ✓ Coût fixe unitaire d'un composant pour la division Amiens : **20€**

#### QUESTIONS

1/ En supposant que la division d'Amiens ne puisse rien fabriquer d'autres pièces que celle que cherche la division de Colmar, le groupe a-t-il avantage à acheter le composant à l'extérieur à 135 € ?

2/ En supposant maintenant que, si les équipements d'Amiens ne sont pas employés à produire les 1000 composants pour Colmar, ils seraient utilisés à d'autres productions qui rapporteraient 18.000 € / an. Le groupe a-t-il un avantage à acheter le composant à l'extérieur à 135€ ?

3/ Supposons maintenant que la division Amiens ne puisse rien fabriquer d'autres pièces que celles que cherche Colmar, mais que les fournisseurs extérieurs diminuent leur prix de 20€. Le groupe a-t-il un avantage à acheter le composant à l'extérieur à 115 € ?